

TSUKURUBA

株式会社ツクルバ

2023年7月期第2四半期決算説明会

2023年3月16日

ハイライト

期初方針である「売上総利益の継続成長と営業損益の改善」が想定通りに進捗し、赤字幅を大幅に縮小しました。

2023年7月期 第2四半期業績 (2022年11月～2023年1月)

- 売上総利益の高成長とコストマネジメントの継続により、赤字幅を大幅に縮小

売上高	824 百万円 (前年同期比 +26%)
売上総利益	568 百万円 (前年同期比 +36%)
営業損益	△89 百万円 (前年同期比 +162百万円)

<カウカモ事業KPI>

GMV	11,333 百万円 (前年同期比 +42%)
テイクレート	4.9 % (前年同期比 +0.1pt)

2023年7月期 通期業績予想

- 第3四半期以降も売上総利益成長と営業損益の改善を継続し、2023年7月期通期業績予想の達成を見込む

売上高	4,000 百万円 (前期比 +45%)
売上総利益	2,500 百万円 (前期比 +36%)
営業損益	△220 百万円 (前期比 +553百万円)

© 2023 TSUKURUBA Inc. 3

村上：皆様こんにちは。株式会社ツクルバ代表取締役 CEO の村上です。早速ですが、第2四半期の決算説明を始めたいと思います。

本日のアジェンダですが、16時にTDnetに開示した資料に即して、ハイライト、第2四半期の業績、今期業績予想についてご説明いたします。

まずはハイライトです。

第2四半期は、期初の方針である売上総利益の継続成長と営業損益の改善が想定通りに進捗しまして、赤字幅を大幅に縮小しました。通期の見通しについては、第3四半期以降、現方針を継続することで、2023年7月期の通期業績予想の達成を見込んでいます。

全社 | 2023年7月期 第2四半期 業績サマリ

カウカモ事業を中心とした事業拡大による売上総利益の継続成長及び2022年2月から取り組みを開始したコストマネジメントにより、営業損益が前年同期に比べ大きく改善しています。

(単位：百万円)

	2023年7月期 第2四半期	2022年7月期 第2四半期	前年同期比	2023年7月期 上半期	2022年7月期 上半期	前年同期比
売上高	824	653	+26%	1,567	1,219	+29%
売上総利益	568	419	+36%	1,116	768	+45%
営業損益	△89	△251	+162	△189	△496	+306
経常損益	△90	△253	+163	△197	△506	+309
当期純損益	△91	△253	+162	△201	△506	+305

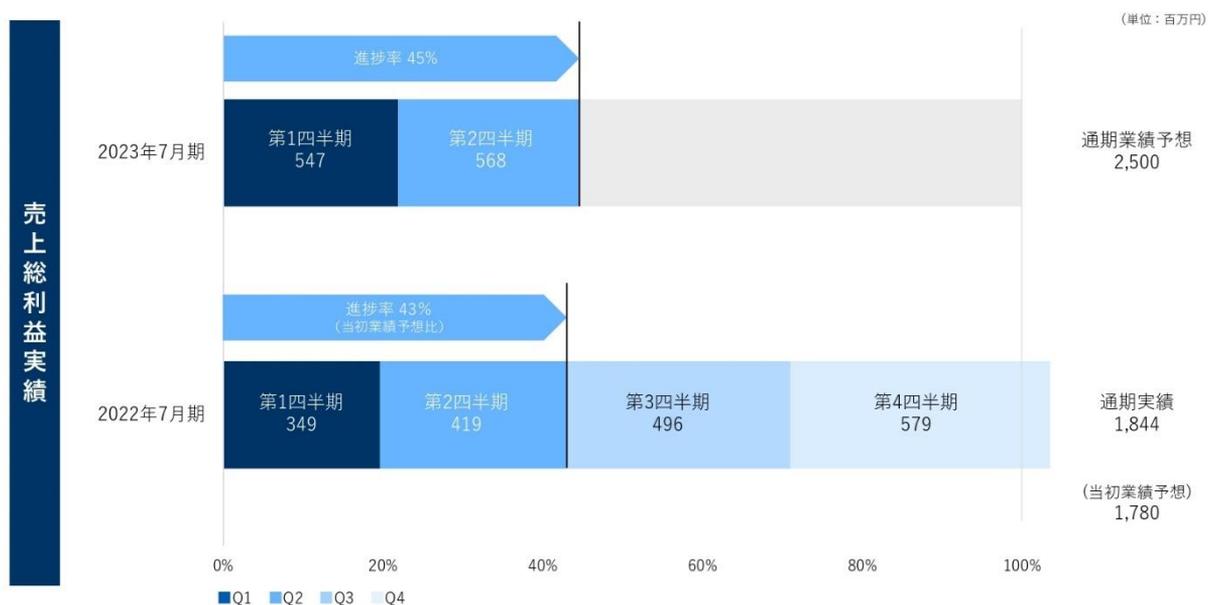
© 2023 TSUKURUBA Inc. 5

第2四半期の業績についてご説明いたします。

カウカモ事業を中心とした事業拡大により、売上高は前年同期比プラス26%、売上総利益は前年同期比プラス36%となり、高成長を継続しています。また、2022年2月から取り組みを開始した全社的なコストマネジメントにより、営業損益は前年同期比で1億6,200万円のプラスと大きく改善しています。

全社 | 期初の通期業績予想に対する進捗状況

最終的に通期業績予想を上方修正した前期と比較し、当期の進捗率は順調に推移しています。尚、四半期ごとの計画は、過去の季節性の傾向や組織の成長を勘案し、下半期に偏重する計画となっています。



© 2023 TSUKURUBA Inc. 6

こちらは通期業績予想に対する進捗です。

上が今期の進捗率、下が前期の当初業績予想に対する進捗率です。

ご覧の通り、最終的に上方修正を行った前期と比べても、今期の進捗率は順調に推移しています。なお四半期ごとの計画につきましては、過去の季節性の傾向や組織の成長を勘案し、下半期に偏重する計画となっています。

全社 | 売上高・売上総利益の四半期推移

売上高及び売上総利益ともに堅調に推移しています。



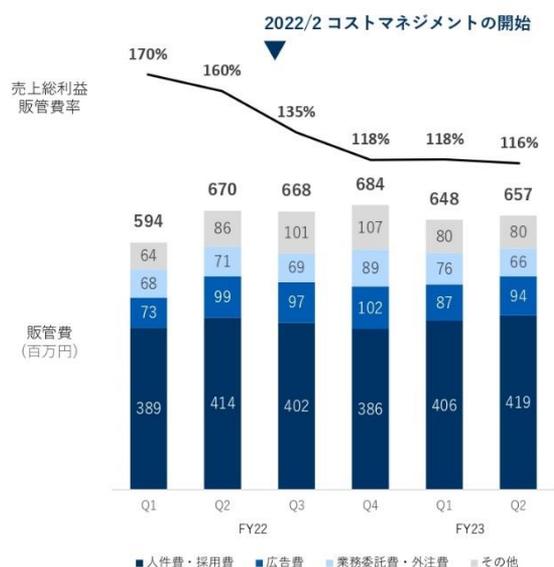
© 2023 TSUKURUBA Inc. 7

全社の売上高・売上総利益の四半期推移はご覧の通りです。ともに堅調に推移しております。

全社 | 販管費及び売上総利益販管費率の推移

2022年2月から開始したコストマネジメントの継続により、売上総利益販管費率が低減しました。今後も当方針を継続しつつ売上総利益を伸長させることにより、更なる売上総利益販管費率の改善を見込みます。

販管費及び売上総利益販管費率の推移



コストマネジメントの方針

- 人件費・採用費**
 - 取引増（≒売上総利益増）にあわせ計画的に営業人員を拡充
 - 業務効率化とあわせ間接部門の採用抑制・人員配置の最適化を継続実施
- 広告費**
 - 費用対効果を管理しつつ計画している取引増にあわせて広告費を増加。今後も、季節性と連動した広告費の増減を行う方針
- 業務委託・外注費**
 - 業務見直しと人員配置の最適化により外部支払い費用を抑制
 - 今後、人件費代替としての業務委託や業務効率化を目的とした外部サービスへの支出を想定
- その他**
 - 支出統制を継続し、経費の上昇を抑制

© 2023 TSUKURUBA Inc. 8

販管費及び売上総利益販管費率の推移はこちらの通りです。

2022年2月より開始したコストマネジメントの継続により、売上総利益販管費率が低減しました。今後も当方針を継続しつつ売上総利益を伸長させることにより、さらなる売上総利益販管費率の改善を見込みます。

セグメント別 | 2023年7月期 第2四半期 業績サマリ

主力事業であるカウカモ事業にてセグメント損益が大幅に改善しています。尚、不動産企画デザイン事業の売上総利益の減少は、当期初より計画されていた一部拠点の閉鎖に伴うもので、計画通りの進捗です。

(単位：百万円)

		2023年7月期 第2四半期	2022年7月期 第2四半期	前年同期比	2023年7月期 上半期	2022年7月期 上半期	前年同期比
カウカモ	売上高	743	554	+34%	1,404	1,032	+36%
	売上総利益	547	387	+41%	1,080	716	+51%
	セグメント損益*	105	△61	+166	196	△112	+308
不動産企画 デザイン	売上高	81	98	△18%	162	186	△13%
	売上総利益	21	31	△33%	36	52	△30%
	セグメント損益*	6	12	△6	3	12	△9
全社	全社費用*	△201	△203	-	△389	△397	-

*当期より、セグメントごとの業績をより適切に反映させるために、全社費用の配賦方法の見直し（以下、新基準）を実施。本頁における前年同期数値についても新基準にて記載。従前開示の全社費用（2022年7月期上半期△271百万円）との差異は、コストマネジメント強化に伴う①本社費用配賦方法の見直し（△54百万円）及び、②一部間接業務部門の全社費用セグメントへの変更（△70百万円）

© 2023 TSUKURUBA Inc. 9

セグメント別の業績はこちらです。

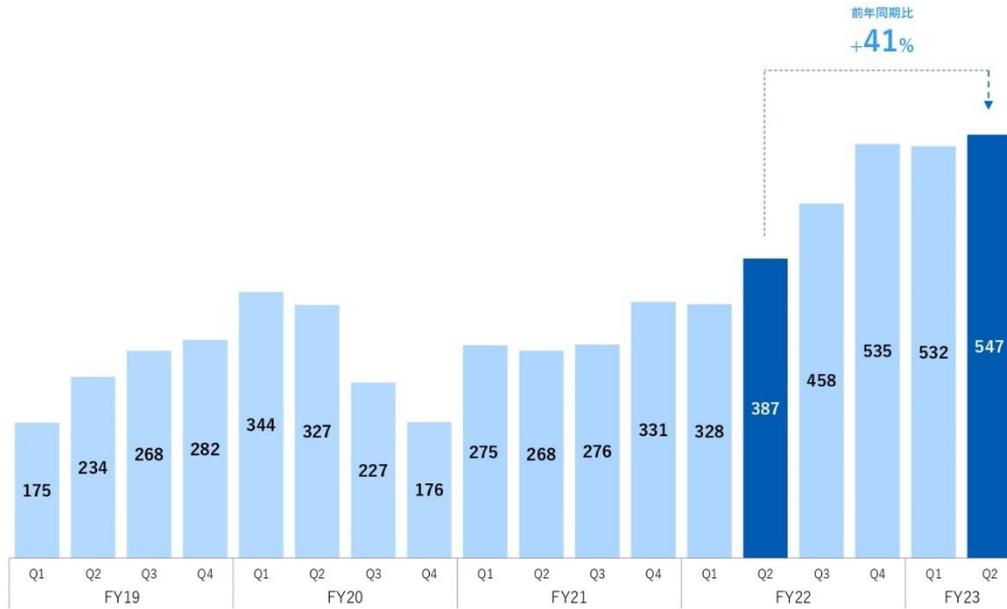
主力事業であるカウカモ事業にてセグメント損益が大幅に改善しています。

不動産企画デザイン事業の売上総利益の減少は、期初より計画されていた一部拠点の閉鎖に伴うものでして、計画通りの進捗となっております。

なお、当期より、セグメントごとの業績をより適切に反映させるために、全社費用の配賦方法の見直しを実施しています。こちらでは前年同期の数値についても新基準にて記載しております。

カウカモ事業 | 売上総利益の四半期推移

カウカモ事業の売上総利益は、売/買両サイドでの堅調な事業拡大により、前年同期比+41%と堅調に推移しました。



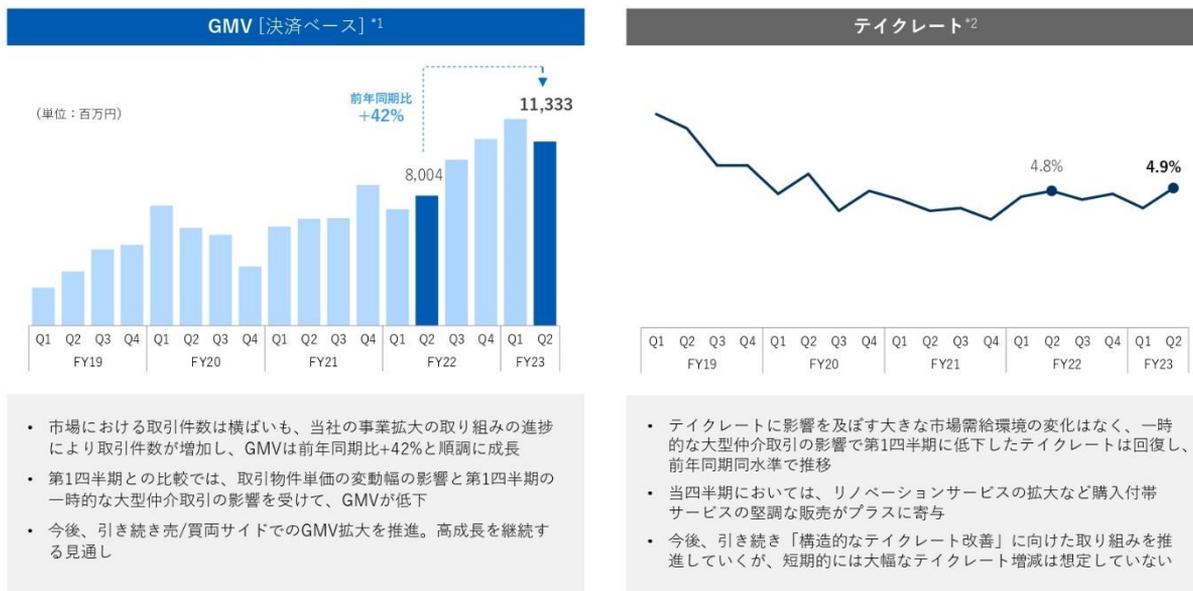
(単位：百万円)

© 2023 TSUKURUBA Inc. 10

カウカモ事業の売上総利益の四半期推移ですが、前年同期比プラス 41%と堅調に推移しています。

カウカモ事業 | GMV・テイクレートの四半期推移

売/買両サイドの事業拡大により、GMVは前年同期比で堅調に推移しています。テイクレートについても前年同期比の水準に回復しています。今後も、売上総利益成長はGMV拡大が牽引し、中長期的に「構造的なテイクレートの改善」(P17)による収益性向上を目指します。



*1 プラットフォーム上の流通総額。カウカモで取引された商品及びサービスの総和（取引された物件の価額等及びリノベーション価格等の総和）
*2 流通総額（GMV）における付加価値獲得率。カウカモの売上総利益[決済ベース]をGMVで割ることにより算出

© 2023 TSUKURUBA Inc. 11

決済ベースのGMVとテイクレート推移はご覧の通りです。

売/買両サイドの事業拡大により、GMVは前年同期比でプラス42%の113億円と堅調に推移しております。

テイクレートについても4.9%と前年同期比同水準に回復しています。

今後も、売上総利益成長はGMV拡大が牽引し、中長期的に構造的なテイクレート改善による収益性向上を目指します。

参考 | 四半期業績・事業KPIの四半期推移

(単位：百万円)	旧基準 ^{*1}								新基準 ^{*1}							
	FY20				FY21				FY22				FY23			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上高	453	539	443	282	371	389	376	486	565	653	713	833	742	824		
売上総利益	366	358	257	211	302	290	307	363	349	419	496	579	547	568		
カウカモ	344	327	227	176	275	268	276	331	328	387	458	535	532	547		
不動産企画デザイン	22	30	30	34	26	21	30	32	20	31	37	44	15	21		
営業費用 ^{*1}	341	346	327	328	348	363	426	485	594	670	668	684	648	657		
カウカモ	203	193	196	198	223	261	298	335	379	448	447	450	442	442		
不動産企画デザイン	17	14	16	15	24	21	19	25	20	18	16	18	18	14		
全社	120	138	114	114	99	80	107	124	193	203	205	215	188	201		
営業利益	24	11	△69	△117	△45	△72	△118	△121	△244	△251	△172	△104	△100	△89		
事業KPI																
GMV ^{*2} (百万円)	5,801	5,350	4,386	4,045	6,436	5,429	8,867	7,886	8,370	8,810	11,016	12,342	11,087	11,518		
GMV ^{*3} (百万円)	7,400	6,035	5,606	3,651	6,105	6,590	6,623	8,663	7,173	8,004	10,212	11,496	12,715	11,333		
テイクレイト ^{*2} (%)	5.9	6.1	5.2	4.4	4.3	4.9	3.1	4.2	3.9	4.4	4.2	4.3	4.8	4.8		
テイクレイト ^{*3} (%)	4.7	5.4	4.1	4.8	4.5	4.1	4.2	3.8	4.6	4.8	4.5	4.7	4.2	4.9		
取引件数 ^{*2} (件)	123	121	95	93	130	118	166	159	180	179	225	214	216	239		
MAU ^{*4} (千人)	36	40	44	50	54	59	62	59	64	57	53	54	56	55		

^{*1} 当期より、セグメントごとの業績をより適切に反映させるために、全社費用の配賦方法の見直し（新基準）を実施。従前開示の全社費用（旧基準）との差異は、コストマネジメント強化に伴う①本社費用配賦方法の見直し及び、②一部間接業務部門の全社費用セグメントへの変更。FY21以前の営業費用は旧基準にて記載しており、FY22以降は新基準にて記載
^{*2} 成約ベース | ^{*3} 決済ベース | ^{*4} 四半期平均会員MAU

四半期業績と事業 KPI の四半期の推移の数字はこちらに掲載しております。適宜、ご参照ください。

2023年7月期第2四半期の主な取り組み

期初公表の損益計画の方針*に基づき、カウカモ事業の継続成長と営業損益の改善に向けた取り組みを実施しました。特に「売/買両サイドでのGMVの拡大」、「コストマネジメントの強化」の成果が顕著に出てきており、通期の業績予想に対して順調に進捗しています。



当期最優先で取り組み中。第2四半期も堅調に推移しており、今後も成長を牽引する想定

- 買主サイド：営業体制の拡充 (A1) 及び 購入付帯サービスの販売強化 (A2) を継続
- 売主サイド：媒介物件の販売強化 (A3) を継続



着実に取り組みを継続し、中長期目線での向上を企図

- 買主サイドにおける購入付帯サービスの拡充及び販売強化による貢献が継続。引き続き、マージンの改善や販売率の向上により恒常的なテイクレート寄与度の改善を指向
- 自社仕入による企画商品については、中長期的なテイクレートへのプラス寄与が期待できるため、不動産市場の動向を注視しつつ順次拡大
- 売主サイドにおける獲得物件のカウカモ買主ユーザーへの販売によるテイクレート向上効果については、各物件の販売強化によるGMV拡大を優先し、短期的には織り込んでいない



通期を通じて、全社横断で取り組み中 (P8)

- 業務委託費・外注費の削減が進捗。事業成長への寄与度の高い営業人件費及び広告費を対象に規律を持った投資を実施
- 併せて、自社企画商品の仕入れにおける運転資金やトライアル的成長施策に対する予算配分など、キャッシュ・投資マネジメントの強化に対する取り組みを推進

* 2022年9月12日公表の「2022年7月期通期決算説明会資料」P28「2023年7月期損益計画の方針」における施策

続いて、この四半期における主な取り組みです。

期初公表の損益計画の方針に基づき、カウカモ事業の継続成長と営業損益の改善に向けた取り組みを実施しました。特に売/買両サイドでのGMVの拡大、コストマネジメントの強化、こちらの成果が顕著に出ていまして、通期の業績予想に対して順調に進捗しております。

Aの売/買両サイドでのGMVの拡大については、今期最優先で取り組みを進めています。当第2四半期も現状に推移しておりまして、今後の成長を牽引する想定です。

Bの構造的なテイクレート改善の継続推進についてですが、着実に取り組みを継続し、中長期での向上を企図しています。

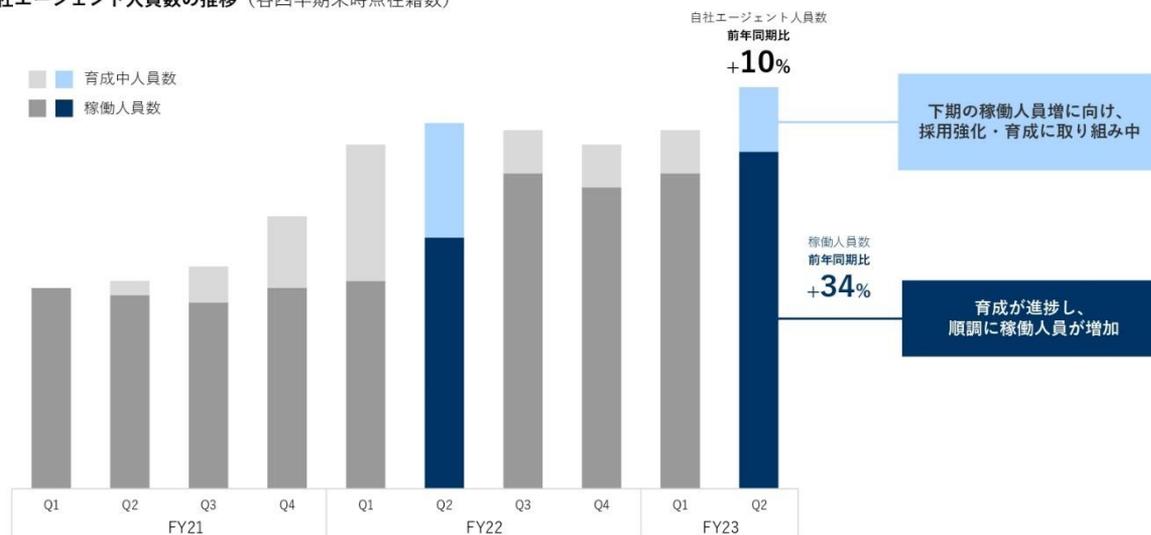
Cのコストマネジメントの強化については、期初より全社横断で取り組みを進めております。この取り組みの詳細については、先ほど8ページにてお伝えをした、「販管費及び売上総利益販管費率の推移」をご参照ください。

次に本文中のA1からA3と記載されている部分、及びBの構造的なテイクレート改善の継続推進の状況について、詳しくご説明いたします。

カウカモ事業 | A1 買主向け営業体制の拡充

2023年1月末の自社エージェント*の稼働人員は前年同期比+34%と順調に増加し、取引件数拡大によるGMV成長に貢献しています。引き続き、採用強化・育成に取り組み、営業体制を拡充していきます。

自社エージェント人員数の推移（各四半期末時点在籍数）



* 自社エージェントとは、当社で雇用する仲介営業従事者を指す。本頁で示す人員数は買主向け仲介営業に従事する人員数のことを指す

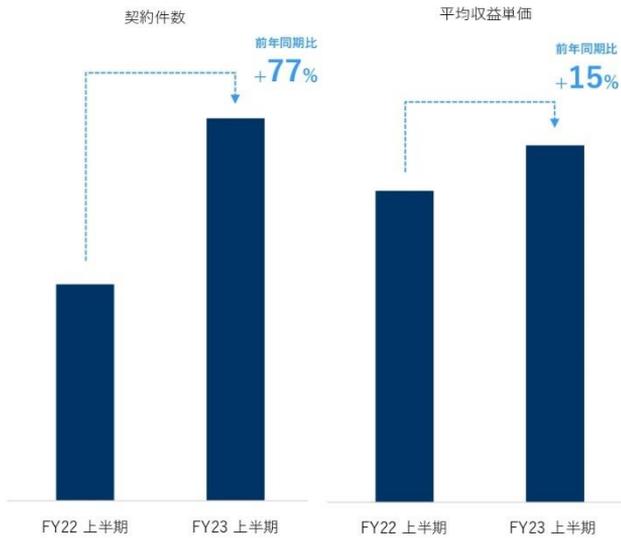
© 2023 TSUKURUBA Inc. 14

まず、買主向けの営業体制についてですが、2023年の1月末の稼働人は前期比プラス34%と順調に増加しておりまして、取引件数拡大によるGMV成長に着実に貢献しています。引き続き、人材の採用・育成の強化に取り組み、営業体制を拡充していきます。

カウカモ事業 | A2 買主向け購入付帯サービスの販売強化

自社企画商品である定額パッケージリノベーションサービスの販売強化により契約件数は順調に増加し、平均収益単価も向上しています。引き続き、商品の拡充及び販売の強化を行っていきます。

リノベーションサービス契約件数^{*1}及び平均収益単価^{*2}の推移



^{*1} 決済ベース
^{*2} 1決済あたりの平均収益（売上総利益）

参考 | 定額パッケージリノベーションサービス

フルリノベーション向け、部分リノベーション向けに定額リノベーションサービスを提供。デザイン性の高さと、予算に合わせて手軽に自身の嗜好にあわせた選択のしやすさが、顧客の支持を集めています。



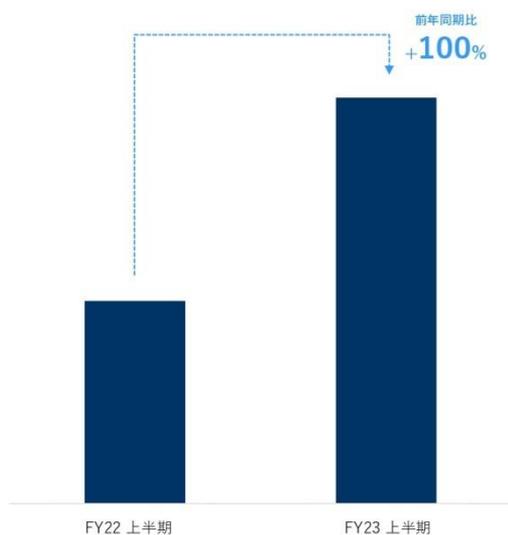
次に、買主向けの購入付帯サービスですが、昨年度から開始した自社企画商品である定額パッケージリノベーションサービスの販売強化により、上半期比較で、契約件数は前年同期比で77%増加、平均収益単価も15%向上しております。

今後も商品の拡充及び販売の強化を行っていきます。

カウカモ事業 | A3 売主向けサービスにおける媒介物件の販売強化

当期から媒介物件の販売に注力したことにより、個人売主仲介のGMVは前年同期比+100%と拡大しました。引き続き、売主の獲得手法を継続改善しつつ、媒介物件の販売を強化していきます。

個人売主仲介GMV（決済ベース）の推移



売主サイドにおける取組状況



© 2023 TSUKURUBA Inc. 16

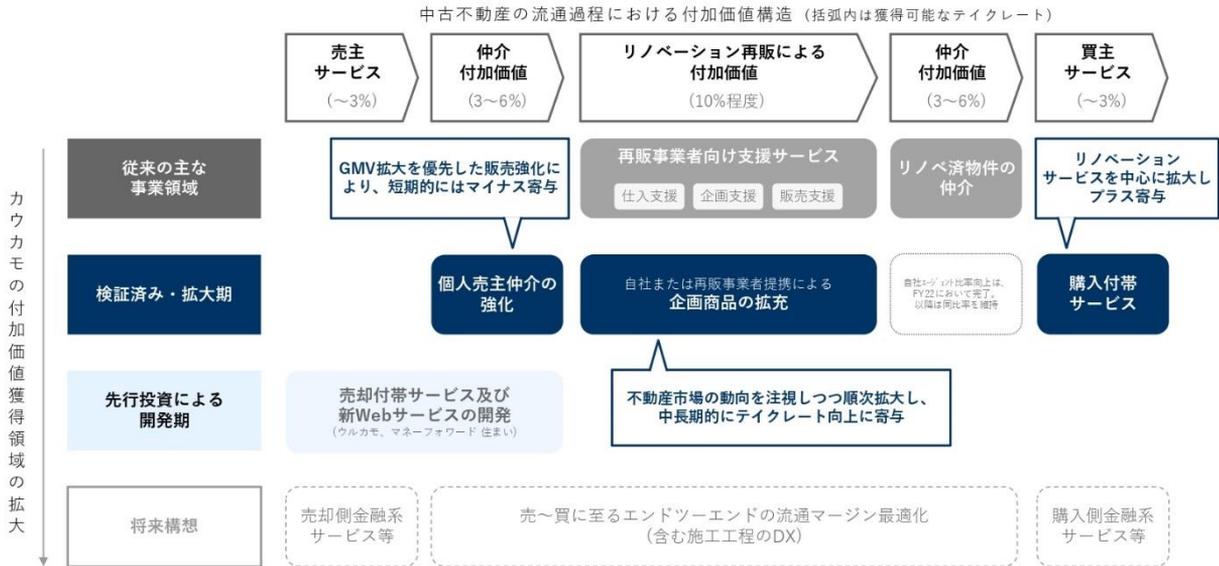
続いて、売主向けサービスですが、当期から媒介物件の販売に注力したことにより、個人売主仲介のGMVは上半期比較で、前年同期比プラス100%と拡大しました。

引き続き、売主の獲得手法を継続改善しながら、媒介物件の販売を強化していきます。

カウカモ事業 | B 「構造的なテイクレイト改善」の継続推進の状況

当四半期はリノベーションサービスの拡大がテイクレイトにプラス寄与しました。引き続き、中長期でのテイクレイト改善を推進します。

当四半期における各取り組みのテイクレイト寄与



© 2023 TSUKURUBA Inc. 17

構造的なテイクレイトの継続推進の状況については、こちらのスライドでご説明しています。

当四半期においては、リノベーションサービスを中心とした購入付帯サービスの拡大がプラスに寄与しています。

なお本取り組みは短期的ではなく、中長期での構造的な改善を企図しているため、今期業績予想の前提にはテイクレイトの改善を織り込んでいません。

2023年7月期 通期業績予想及び業績予想の前提

2023年7月期通期業績予想及び業績予想の前提¹に、当四半期での変更はありません。

2023年7月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2023年7月期 業績予想	2022年7月期 通期実績	増減率
売上高	4,000	2,766	+45%
売上総利益	2,500	1,844	+36%
販管費	2,720	2,618	+4%
営業損益 (うち株式報酬費用)	△220 (△60)	△773 (△46)	-

業績予想の前提

カウカモ事業

- ・ **マーケット**：マクロの金利動向、不動産価格推移を注視しつつも、中古住宅需要の緩やかな継続拡大を想定
- ・ **GMV**：買主サイド、売主サイド両面からの取引件数拡大により前期比+40%程度の成長を見込む（外部取引²増加によるGMV押し上げ効果も含む）
- ・ **テイクレイト**：売主サイドにおける外部取引増加による取引構成の変化を踏まえ、テイクレイトを前期比同水準と想定（中長期的なテイクレイト改善の方向性は変更なし）
- ・ **費用**：売上総利益拡大に要する営業体制の強化、広告費の微増、全社のコストマネジメント効果を織り込む

不動産 企画デザイン 事業

- ・ カウカモ事業の継続成長を優先し、大きな投資は織り込んでいない
- ・ 2022年7月期に定期賃貸借契約を終了した自社運営拠点の影響により減収見込みも、全社営業損益への影響は軽微

全社共通費用

- ・ 全社的なコストマネジメントの強化の一環として、間接部門の合理化・業務効率化の推進による費用抑制を織り込む

その他

- ・ その他未確定な大型取引、極端な不動産市況の変動、新規事業やM&Aは織り込んでいない

¹上記通期業績予想の前提は、2022年9月12日公表の業績予想の前提を基に、第1四半期決算発表時（2022年12月15日）に一部アップデートしたものである。
²カウカモが獲得した売主側仲介案件について、買主側に別の不動産会社が仲介に入る取引を指す

最後に、2023年7月期の業績予想についてです。

通期の業績予想及び前提に変更はありません。なお、通期業績予想は売上高40億円、売上総利益25億円、営業損益マイナス2.2億円です。

事業に関する説明は以上となります。

なお、インベストメント・ハイライトや参考資料、Q&Aも添付しておりますので、そちらもぜひお目通しください。

質疑応答

村上：それでは質疑応答に移りたいと思います。今回の決算発表の内容などについてご質問がある方は、Zoom の下部にある Q&A からご質問をご記入ください。

なお適時開示として、金利動向に関する当社の見通しなども適時開示でプレスリリースを出しておりますので、ぜひご参照いただければと思います。

ご質問が今のところ来ておりませんので、少し私からお話をさせていただきたいと思います。

今期はウクライナ情勢や金利動向など、また昨今ではシリコンバレーバンクの破綻報道など、激動の変化が起こっています。

一方、当社が操業している不動産流通市場においては、堅調な市場の動きとなっています。特に当社はカウンターシクリカル、不動産業界の中では景気変動に最も強い区分である都心マンションを商材として扱っておりますので、景気の動向を見極めながら、堅実な経営を行っていく所存です。

そして、通期業績予想の達成を目標とし、順調な進捗率で業績が推移していると考えております。

今回はご質問がありませんので、以上で決算説明会を終了したいと思います。

当社としては、投資家の皆様とのコミュニケーションが非常に大事だと考えております。ぜひ、1on1 や電話会議などを積極的に設けさせていただけますと幸いです。

追って、IR 担当からご連絡させていただくこともあるかと思いますが、何卒よろしく願いいたします。

本日は誠にありがとうございました。

[了]

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。